第九章读书笔记

本章主要介绍的是供应链环境下的采购管理。首先，采购是社会化分工和经济发展的必然产物，有狭义和广义之分。按采购主体分类可分为个人采购和集团采购，按采购主体完成采购任务的途径可分为直接采购和间接采购，按采购的价格决定方式可分为招标采购、询价采购、比价采购、议价采购、定价采购和公开市场采购。按采购规模可分为集中采购、分散采购和集中与分散相结合的采购。按采购地域可分为国内采购和国外采购。

采购管理的定义是：为保障企业物资供应而对企业采购进货活动所进行的管理活动。同时，采购管理需要达到以下目标：适当的供应商、适当的质量、适当的时间、适当的数量以及适当的价格。由于传统采购有信息不对称、质量控制难度大、合作关系不稳定以及响应能力迟钝的局限性，供应链环境下的采购管理应运而生。供应链环境下的采购管理改善了产品生产流程，提高了运作质量，降低了生产成本，获得比传统模式下更高的利润。

供应商管理也是供应链采购中的重要问题，其中供应商选择与供应商评价是供应商管理的核心。按供应商关系可分为短期目标供应商、长期目标供应商、渗透型供应商、联盟型供应商和纵向集成型供应商。基于ABC分类法可分为A类、B类和C类供应商。供应商的选择应该遵循以下的原则：目标定位原则、优势互补原则、择优录用原则和共同发展原则。对于供应商的评价也有许多评价方法：直观判断法、采购成本法、数据包络分析法、逼近理想法、线性加权法、层次分析法和模糊综合评价方法。想要保持长久的双赢关系需要激励机制，例如价格激励、订单激励、商誉激励、信息激励等。

准时采购是供应链环境下的采购方式，即在恰当的时间、恰当的地点、以恰当的数量、恰当的质量提供恰当的物品。准时采购的特点是：供应商数量较少、综合评价供应商、小批量采购、有效的信息交流、交货具有准时性。

全球采购则是指利用全球的资源，在全世界范围内寻找供应商，寻求质量好，价格合理的产品。联合采购是指对同一产品或服务有需求的许多买方，在相互合作的条件下合并各自需求，以一个购买商的形式向供应商统一订货，用以扩大采购批量，达到降低采购价格的目的。